第一图书网, tushu007.com

<<商务谈判>>

图书基本信息

书名：<<商务谈判>>

13位ISBN编号：9787565001154

10位ISBN编号：7565001155

出版时间：2009-12

出版时间：合肥工业大学出版社

作者：袁雪峰

页数：327

字数：410000

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：http://www.tushu007.com

第一图书网, tushu007.com

<<商务谈判>>

内容概要

本书顺应高职高专教育教学的个性要求，充分考虑“商务谈判”学科性质与特点，以培养第一线的应用型商务谈判专门人才为目标，对商务谈判的理论与实务做了全面的阐述，力求做到理论与实践的结合。

本书包括十一章：商务谈判概述，商务谈判的准备，商务谈判的开局与摸底，商务谈判磋商，商务谈判的终结，商务谈判策略，商务谈判的心理战术，商务谈判的沟通技巧，商务谈判礼仪，商务谈判的禁忌，国际商务谈判。

本书适合用作高职高专市场营销专业及相关专业教材，亦可供商务人士学习参考。

第一图书网, tushu007.com

<<商务谈判>>

书籍目录

第一章 商务谈判概述 第一节 商务谈判的概念与特征 第二节 商务谈判的内容和类型 第三节 商务谈判的原则与评价标准 本章小结第二章 商务谈判的准备 第一节 谈判信息的收集 第二节 谈判组织的组建 第三节 谈判计划的制订 本章小结第三章 商务谈判的开局 第一节 商务谈判开局的概念与作用 第二节 商务谈判开局中的事务 第三节 商务谈判开局的策略 本章小结第四章 商务谈判磋商 第一节 商务谈判的磋商阶段 第二节 报价与还价 第三节 对抗与让步 第四节 谈判僵局的处理 本章小结第五章 商务谈判的终结 第一节 谈判终结时机的选择 第二节 结束谈判的技术准备 第三节 结束谈判的方法与技巧 第四节 谈判协议的签订 本章小结第六章 商务谈判策略 第一节 商务谈判策略概述 第二节 谈判过程策略 第三节 谈判地位策略 第四节 对付不同风格谈判对手的策略 本章小结第七章 商务谈判心理 第一节 研究和掌握商务谈判心理的意义 第二节 商务谈判需要与动机 第三节 商务谈判中的个性利用 第四节 商务谈判心理的实用技巧 本章小结第八章 商务谈判的沟通技巧 第一节 商务谈判语言的类型 第二节 说话、提问、回答和说服的技巧 第三节 示范和电话洽谈的技巧 本章小结第九章 商务谈判礼仪 第一节 谈判人员的个人礼仪 第二节 宴请礼仪 第三节 与谈判相关专题活动礼仪 本章小结第十章 商务谈判的禁忌 第一节 谈判对象禁忌 第二节 谈判心理、语言与行为禁忌 第三节 谈判策略禁忌 本章小结第十一章 国际商务谈判 第一节 国际商务谈判概 第二节 世界各地商人的谈判风格 本章小结参考文献

第一图书网, tushu007.com

<<商务谈判>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:http://www.tushu007.com